

最新酒店工作总结报告 酒店工作总结(大全5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

酒店工作总结报告篇一

xx年上半年，**酒店在后勤服务中心的正确领导下，围绕下达的目标任务及年初提出的经营工作思路，坚持以开拓经营、提升服务质量为重点，狠抓经营管理和节能降耗，确保目标任务的顺利完成。

在全体员工的共同努力下，1-6月份，完成营业收入128万元，较去年同比下降24%；平均客房出租率为50%，同比下降11%；导致下降的主要原因是受国家相关政策影响，尤其是“三公经费”政策的出台对当地酒店业、餐饮业、娱乐休闲等相关服务行业的影响尤为突出，导致旅行社少有生意。客源结构发生了格局性变化，原占主要客源的团队及公务接待两部分下降了80%，上半年接待团队人次较去年同期下降90%，内部系统客人121人次，较去年下降80%，平均房价较去年同期下降15%。由于客源结构的变化，旅游人数的显著减少，而酒店只增无减。到6月份止，仅城区就新增三星以上酒店3家，如梅洛水晶酒店客房200多间，按四星级标准建造，恺力酒店按五星标准建造，床位在600张以上，可以说是僧多粥少，从而就出现了“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”的局面，各酒店为抢占有限的客源大打价格战，在城区的挂牌三星级酒店价格低至120元/间，某些稍陈旧点的四星级酒店价格只有160元/间，竞争日趋激烈，许多小型酒店遇上前所未有的竞争压力，无法求得生存，而被迫关门；加之，人工成本增加，物耗成本上涨，工程维修费用增加等因素影响，利润直线下降，截至6月份止，时间过半，目标任务却相差半截，这给我们带来了

巨大的压力，下半年我信将进一步调整销售经营思路，积极开拓客源，将压力变动力，力争完成目标任务。现就上半年工作小结如下：

一、加强市场营销，适应市场格局变化，调整经营策略

实践证明，随着市场竞争的加剧，市场格局的变化，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，必得革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，不断灵活推陈出新，才能使酒店在竞争日趋激烈的形势下继续保持较高市场占有率，为从长远出发，酒店认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大，加强市场营销，不断调整客源结构，努力开拓市场，并做好以下几方面工作：

1、调整思路，找准市场着力点，增加营销工作的针对性。上半年，我们在对客户进行调查分析的基础上，发现酒店长期以来主要的客源群体团队业务份额已急速减少，很多旅行社无事可做，针对这种情况，我们及时调整了客源挖潜对象，选择性的与几家团队业务做的较好的旅行社进行了稳定有效合作。

2、认真做好上门散客的销售工作。我们在掌握当地同级酒店销售价格的前提下，实时推出了灵活的价格制度，如在1-3月份淡季时，针对内部个人住房消费，我们为他们发放了优惠券，凭券消费仅需128元，此举赢得了部分客源，实时推出了特惠午夜房，在凌晨后住房者给予128元的低价销售，根据客源多少及当地市场行情，适时调整房价，既让客人得到实惠又让酒店利益得到保障。

3、重点维护好**总社的自驾车散客业务，由于协调配合较为紧密，本年度其散客业务得到进一步扩大，平均每天达到5间房以上，最多时可达20间，占到了较大比重，为确保关系

的稳定，特别指定销售部要做好与他们的协调沟通，多与其管理人员交流，听取意见建议，过节时对其老总进行拜访，做好工作的互动，稳固与他们的关系。

合。对于员工自营业务按照金额的5%给予奖励，既调动了员工揽客推销客房的积极性，又增加了员工的收入。同时要求做到谁销售谁负责维护客户，这一措施实施后促使员工主动与客人进行沟通交流，增加了与宾客之间的感情，真正达到了全员营销，也实现了酒店与顾客之间的双赢目标。

二、细化服务措施，提高宾客满意度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质。为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。上半年，组织开展了全员理论知识培训，从当地旅游职业学校请来了资深的旅游讲师，为全体员工授课，系统的学习了《酒店服务意识》、《酒店礼节礼貌及仪容仪表》、《前厅服务技能及程序标准》、《客房服务技能及程序标准》、《酒店消防安全》、《酒店各项规章制度》、《张家界风土民情》等与酒店经营息息相关的知识。培训结束后，下发了理论培训提纲10多页，并组织开展了培训考核考试，做到了除值班人员外的员工必须全部参训和考试，合格率达到100%。

以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为提升酒店的服务和管理水平，抓好标准化管理和规范化服务基础上，进一步体现服务的细微、细节之处，广泛推动

个性化服务工作的开展。系统建立了客史档案，通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，有利于更好地向客人提供个性化服务。例如：每当客人到店时，要求我们的服务员主动热情地与客人交流，通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供自然超前的个性化服务；在总服务台我们新购置了多个接口的手机充电器，为客人提供贴心的便利；为保证住店客人手机上网的需求，在大厅设置了wifi无线上网，这大大满足了客人个性化的需求。

由于硬件条件好，服务热情，得到了广大宾客的高度赞誉，在xx年4月29日**市旅游工作委员会召开全市旅游工作会议上，荣获张家界市20xx年度“优秀旅游星级饭店”光荣称号，受到了当地政府和旅游主管部门的肯定和表彰。

三、认真做好财务核算,想方设法节支增效

财务工作是酒店经营中的一项非常重要的工作，为此，财务部门认真做好财务分析和核算。确保每一个数据和财务资料的准确、真实、及时、完整、可靠，使酒店领导能及时了解酒店的经营情况，针对收入及成本费用率合理确定资金的使用，制定酒店的经营方向。同时还积极做好应收帐款的结算工作，保证了酒店收入的及时变现，保障了酒店经营的正常运行。

候、温度及客源情况确定开放时间，热水则随时掌控水温，不因疏于管理而造成酒店的能源浪费，真正做到“浪费不以量小而为之，节约不以微小而不为”。倡导全体员工树立“节能降耗，人人有责”的意识，并根据各部门特点，做好成本控制。根据财务统计，每年仅一次性拖鞋一项就要近40000元支出，为此我们专程到长沙高桥市场批发采购了质量上乘的拖鞋，并结合实际制作了精美的鞋套，摆在客房内即显档次，又节约了费用。对于客用一次性消耗品，在考察了多家酒店使用情况及结合实际，自今年4月份开始，撤出了一次性消耗品，改用了客人自付费式精装的洗濑用品，不仅做创建绿色环保酒店的先行者，又节约了成本费用，起到了

双重效果，一年下来，可节约费用近10万元。

四、认真做好安全保卫工作,为正常经营提供保障

酒店作为一个公共场所，安全经营压倒一切，为了保障酒店经营工作顺利进行，保障宾客、酒店和员工生命及财产安全，年初在酒店工作会议上，酒店与各部门签订了《安全责任书》，成立了消防安全领导小组，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。保安部门在安全保卫方面做了大量的工作，严格执行《消防安全管理制度》、《来客来访客人登记制度》、《日常安全巡检制度》、《消防设施维修保养制度》等。结合有关火灾等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。每季组织一次消防培训，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为使接待工作统筹协调，确保“周全、安全”两个核心服务环节，对于重点接待保安部及时在各个区域加强巡视和监控，安全保卫工作实现了“让客户安心，让酒店放心”的目标。同时，由于消防控制室设置合理、制度健全、值班到位，被消防大队列为首批二类消防控制室样板单位。

酒店工作总结报告篇二

__年上半年，__酒店在集团公司的正确领导下，围绕年初提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。在全体员工的共同努力下，1-6月份(含物业管理中心)，营业收入□_x_x_元，较去年同比上升2.9%;经营利润□x_x_万元，同比下降12%;(利润下降原因为：1、工资成本增加，2、原材料成本上涨，3、工程维修费用增加，4、酒店新增加客房布草床上用品，员工服装更新，客房床垫更新，客房增加食品柜，餐厅台布更新，餐厅部分餐具更新等)以前我们是宣汉综合设施和地理位置最好的酒店，有一定的市场优势;现在随着市场竞争的加剧，不断有新酒店的

开业，我们也将及时的调整经营思路，力争做“宣汉服务最好、最宾至如归的酒店”我们将不断总结上半年工作的成败，力争完成集团下达的全年目标任务。

一、加强教育培训，强化员工队伍素质

经过两年多的运作，__酒店已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以宾客为中心”的服务理念。上半年，酒店以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

1、采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个酒店形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

2、加大对部门经理以上干部每周例会培训，学习现代酒店管理专业知识，通过系统的培训教育，极大拓展了管理人员的知识内涵，提升了业务技能和管理意识，经营管理素质得到进一步提高。

3、为促进劳动力资源的合理节流，加强岗位间的协作与配合，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的某特定岗位人员临时短缺而产生的应急情况，做到有备无患。我们要求由人力资源部尝试一专多能的交错培训，并建立相应的培训记录。这项工作开展至今我们已有收获。

4、将“首问责任制”落到实处。各部门根据各自的实际情况，自行整理了一些“应知应会”知识的资料，对员工进行适时

培训。尽可能解决客人提出的所有问题，做到有问必答，杜绝扯皮推诿现象。同时，还通过各岗位每天的培训晨会，告知当天酒店将举行的会议名称、重要客房、餐饮等信息，以便客人进店询问任何一位员工都能得到回答。

5、为保证培训有的放矢，我们开展了日常不间断的全面质量检查。并建立落实部门、主管、领班三级检查制度，规范检查内容，促使每项服务到位。同时，值班经理每天对公共区域的卫生和员工的礼节礼貌等进行督查，总经理室率领各部门经理不定期实行抽查。通过质检，进行适时适地的教育，使培训工作不仅仅局限于课堂，而更具有其实用性和针对性。

6、根据酒店实际情况，结合有关火灾等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。参加培训人次占酒店总人数90%以上，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍的整体素质起到了积极的作用。

7、我们在抓好业务培训的同时，注重强化员工职业意识，提高职业道德和职业素质。使广大员工明白为客人提供热情、文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个来店客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

二、加强市场营销，不断调整客源结构

为从长远出发，酒店认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡价格、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大。并做好以下几方面工作：

1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

2、落实协议单位的回访制度。酒店根据每月销售报表的排行，设计了客户回访表，有针对性地选择协议单位进行回访。通过回访拉近了与客户之间的情感距离，有效地推动了销售业绩的提升。

3、认真做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能在严峻形势下继续保持较高水平。

三、细化服务措施，提高宾客满意度

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。上半年，我们开展了以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武。各参赛选手纷纷利用业余时间练兵，相互之间切磋和交流。通过比武，使各部门上下形成共识，即：良好的服务态度和过硬的业务技能是赢的顾客、提高酒店经济与社会效益的根本保证。只有不断提高全体员工的综合素质，使每一位员工的行为都能自觉与酒店的利益结合起来，才能确保酒店在激烈的市场竞争中永远立于不败之地。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。例如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服務，贏得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为推动个性化服务工作的开展，各部门利用早会时间，相互交流“我为客人做了什么，有何收获和体会”等业务技巧，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新路子。同时，要求各部门将各自身边发生的质量案例进行解剖，从不同的角度、不同的侧面对收集的具有代表性的经典案例(投诉或表扬)进行剖析和点评。通过经典案例分析，从客人的角度审视我们的服务，从中了解为顾客提供服务还存在哪些不到位的地方，以便找出服务质量中存在的问题根源。使其他各部门在今后的服务中减少重复的错误，形成资源共享。

4、为提升酒店的服务和管理水平，我们在抓好标准化管理和规范化服务的同时，进一步体现服务的细微、细节之处。要求员工在客人开口之前，善于通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供超前卓越的个性化服务。例如：每当客人到店时，我们的服务员主动热情地与客人交流，以掌握更为详细的资料，便于向客人提供有针对性的服务。当有怀抱婴儿的客人入住时，无论总台还是楼层服务员看见都会主动询问是否需增加婴儿床。入住客人过生日时，服务员就会主动送上一份水果，一份衷心祝福。有的长住客人每次入住后，服务员都会记住他的生活习惯，及时为他提供服务。正是有了这些细致而又充满人性化、个性化的服务，却让客人感受到酒店提供的硬件与软件服务自然得体，使身处外地的客人感受到“家”的温暖。

四、规范管理，促进企业健康有序发展

1、上半年，根据酒店的实际情况，制定出台了《酒店管理实务》；修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在作用力度；规定落实了对公关接待审批权限及款待标准和审批程序；对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；同时对“四实登记”、“总台登记”、“涉外登记管理”制度也加以落实，确保住宿登记全面、周详。使酒店的管理工作更加规范，接待能力更加过硬，力求与现代企业管理制

度相接轨。

2、充分利用内部信息管理系统，建立了客史档案。通过客史档案，加强了对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。同时，通过客史档案知道客人情况，有利于更好地向客人提供个性化服务，做到使客人有“到家的感觉”。

3、为弘扬企业文化，凝聚人心合力，上半年，酒店开展了一系列丰富多彩的员工精神文化生活的活动，如：开展辞旧迎春登山活动、新春文艺联欢会、三八妇女节户外拔河比赛、清明节纪念烈士扫墓活动、各部门春季野炊活动，以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武、以“与企业共命运”为主题的全员营销从我做起签名活动，以及上半年酒店总结表彰大会等。通过这些活动，激发员工全身心投入到工作中，在竞争中提高自我，用努力的精神和智慧实现自身价值。此外，我们在开展优秀员工、示范员工的评选活动入中，除晋升工资、适度奖励外，还组织他们到同行酒店参观学习。并利用员工食堂宣传栏，将我们员工的“人与事”以动态方式加以宣传，展现酒店团结拼搏，与时俱进的企业精神。推动酒店“树服务品牌、创优质服务”的开展，从而体现了酒店的生机与活力。最近，我们又组织开展了销售精英、微笑天使、最快成长进步等优秀人员的评定活动从而促进了员工之间的团队精神。由于酒店充分认识到稳定而充裕的人力资源是企业发展最重要的活力。为此，我们始终“以人为本”，开展人心化的管理，促进了员工队伍的基本稳定。自开业以来，工作一年以上员工的占总数近70%。为客人提供“宾至如归”的优质服务和期望酒店明天更美好已成为酒店员工的自觉行动和信条。同时，我们注重抓好中层干部和班组的学习，规定主管以上干部至少每年要看两本书，写两篇心得体会，年终加以考核。今年，我们组织阅读《致加西亚的信》、《从优秀到卓越》等书籍。并从营造班组学习氛围入手，进一步激发员工学习的自觉性和积极性，掌握扎实的技能知识，

树立终身学习理念。从而真正把企业建设成充满生机和活力的学习型企业；一个健康、向上，具有凝聚力的团体。

4、为最大空间地创造经营利润，我们把开源节流、增收节支作为一项重要工作来抓。通过优质服务，倡导全体员工树立“节能降耗，人人有责”的意识。并根据各部门特点，做好成本控制：一是充分利用信息化管理，建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部传输系统，使各部门互阅和处理。并每月在内部局域网公布各部门电话费等使用情况，使员工自觉提高节约意识，降低费用开支。二是通过局部改造用电、用水、空调系统，有效节约水、电、气、柴油等能耗。其次，自己动手维护修理空调冷却塔、变压器等多台设备、电器，节约修理费，并将故障率降低到零。三是在采供中，实行二级管理把关，对采购物品采取比价、比质量，有效地降低进货原料价格。合理控制储存量，尤其在对入库中存在质量问题产品，及时与厂家取得联系进行退货处理，避免所造成的损失。四是注重对客房设置的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用。并将每月的报表进行单项比较，以控制消耗品和清洁剂的用量。通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。

5、安全是确保服务过程的重要措施。年初在酒店工作会议上，酒店与各部门签订了《安全防范责任书》，相继调整了防火委员会和义务消防队组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。同时，严格履行“四实登记”制度，做到实名、实时、实数、实情，多次受到公安分局、消防大队的表彰。上半年，经县消防大队考评，酒店被评为__年度消防先进单位，治安先进单位。实现了刑事案件、火灾、工伤死亡事故为“零”的目标。

6、干部的素质好坏是决定企业发展的关键。我们在抓好员工

素质的同时，十分重视干部队伍建设：加强酒店领导班子自身素质，从抓学习、抓团结、抓廉洁等方面增强班子的工作活力。严格按照“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，以企务公开、源头治理为重点，充分发挥职工的监督作用，促进集体领导规范化。做到廉洁自律，规范行事，确保企业各项工作有序开展。

回顾酒店和物业服务中心这半年的工作，我们还有非常多的不足，尤其是物业服务中心，对此我深感歉意，在以前的工作中对总公司和各兄弟分公司没有做好后勤服务和配合的地方，我代表酒店全体员工给大家说声对不起。

酒店工作总结报告篇三

前台作为酒店的前台，是影响客人、提供服务的第一个部门。酒店的效率和利润创造基本都是从这里开始的。前台是客人直接联系的部门，所以客人的很多要求都是先向前台提出的，所以前台也是整个酒店的协调中心。客人的要求也差不多。电视开不了，吹风机借不了，日用品不够，需要一些衣架，内部设施损坏，不能使用。同时，偶尔有客人无理取闹，提出一些超出服务范围的要求，必须妥善解决。

我在前台工作的时候，是从“没事”开始的。在几位经验丰富的同事细心耐心的照顾下，我逐渐变得有能力，与同事相处融洽，在工作中互相配合，互相帮助。了解与我们酒店合作的旅行社。我们酒店的主要顾客来自旅行社。所以对于我们前台工作人员来说，和旅行社打交道是一项必备的技能。同时你要熟悉周围的环境，因为客人经常问路，比如人民公园，机场大巴，中山小吃街等等。面对客户服务要求，首先要对客户微笑，注意自己的语言和态度；其次，要以专业的服务态度为客户服务，学会一些面对不同客户的沟通技巧；最后，我们应该帮助客户及时、有效、妥善地解决问题。

在这段工作期间，我严格要求自己，认真及时地完成了领导

布置的各项任务，虚心向领导和同事请教工作中遇到的问题，不断完善和充实自己。现在已经能处理好这篇文章的日常工作和其他相关工作，有时候需要领导的帮助才能完成。工作中也有很多问题，主要是：

1、主动权弱。不主动完成日常工作，被动适应工作需要。领导布置的任务几乎都可以完成，但有时候没布置的任务并没有提前完成。

2、工作不是很扎实。每天忙于琐事，工作没有上升到一定高度。我不能集中精力工作和学习。虽然我知道很多知识，但对表格设计和分类不是很精通。在以后的工作中，我会努力改正自己的缺点，以更大的热情投入到工作中。

我充分意识到我的工作的重要性，尽管它微不足道。在今后的工作中，我会严格要求自己，充分发挥自己为公司服务的能力。我希望在今后的工作中，我们能更加努力，取得更大的成绩。为了改正自己的缺点，提高工作效率，我会做以下两件事。

1、不断提高自己：抓住每一个学习和成长的机会，以饱满的热情投入到工作和学习中，为自己的工作积累必要的基础知识和技能。虽然办公室的工作琐碎而复杂，但我会努力在多方面进一步提高自己的工作能力，以积极的态度面对日常任务。

2、正确的工作态度：正确的工作态度，脚踏实地，认真负责，努力完成上级交代的工作；在今后的工作中，要不断学习，不断进步，不断提高，才能更好地完成工作。凡事认真，无论大事小事，尽量避免犯错。

酒店工作总结报告篇四

上半年，金陵江滨酒店和金陵会议中心团支部在指挥部团总

支的领导下，认真总结学习科学发展观，不断学习党的章程，踏实工作，努力提升对客服务技能，不断加强我们团支部的自身工作建设和团支部内部建设，我团支部在工作中，对已经出现或可能遇到的一些问题及时而有效地予以研究和解决；并且我们支部在积极贯彻指挥部团总支的精神，努力提高青年员工的思想觉悟和品德素质，充分发挥青年先锋模范作用，在酒店的运营中充当了一线服务的主力，确保酒店的各项指标能够顺利进行。

酒店团支部积极响应号召，认真学习了科学发展观，组织人员研讨，切实了解科学发展观，用重要的指示精神引导青年人的工作方向和重点，在学习中，团员们同样紧密结合工作实际，对于科学发展观有了进一步领会，通过学习和研讨，团员们认识到：做好服务工作，提升服务质量，其根本还是在于人！服务人员的技能、意识和应对能力起到了至关重要的作用，切实以人为本抓培训、树标准才能够将服务工作可持续发展、完善。

采取有针对性的学习培训制度，在坚持常规思想教育学习的基础上，由团支部的骨干结合酒店培训部要求，积极开展针对性的培训，结合支部团员在工作中遇到的困难，以及各部门反馈的相关思想问题，开展了34场次的主题培训会，主要是强化新员工对企业文化的了解，加强思想认识、安全卫生意识、服务意识、业务技能、礼仪规范等，引导团员青年更好的应对服务需求，不断充实自身素养，保持团体的凝聚力和战斗力。

通过加强对团员青年的知道和教育，已有多位团员青年积极申请加入党组织，并已有一名团员在上半年通过酒店党支部的审核，光荣的加入党组织。为更多支部的团员青年树立了榜样。

2、积极配合上级团委做好团员活动的安排；3月份参与了团委组织的植树活动，较好的丰富了团员青年的业余生活，对

于环保意识上有很好的促进作用。5月份参与了团委组织的“五·四”红色征程活动，通过探访革命根据地，四渡湍流，充分教育了青年团员的爱国情操同时也锻炼了意志。

下半年工作安排：

1、继续做好争优创先工作，结合酒店培训部根据酒店星级评定标准开展岗位大练兵、抓标准、树典型，强化规范意识，不断提升服务意识。

2、结合建党九十周年契机，组织团员青年观看教育影片

酒店工作总结报告篇五

经过半年多的运作，某大厦已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以宾客为中心”的服务理念。上半年，公司以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓大厦员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

1、采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个大厦形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。半年来，大厦受训员工达某人次。

2、加大对部门经理以上干部分批输送培训，进行为期10-20天的封闭式培训，学习现代酒店管理专业知识，通过系统的培训教育，极大拓展了管理人员的知识内涵，提升了业务技能和管理意识，经营管理素质得到进一步提高。

3、为促进劳动力资源的合理节流，加强岗位间的协作与配合，着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的某特定岗位人员临时短缺而产生的应急情况，做到有备无患。我们要求有关部门尝试一专多能的交错培训，并建立相应的培训记录。这项工作开展至今我们已有收获。如上半年□pa组人员出现较大流动，但由于培训工作做在前，我们顺利地渡过了暂时的困难，没有因此而影响服务工作的正常开展。

4、将“首问责任制”落到实处。各部门根据各自的实际情况，自行整理了一些“应知应会”知识的资料，对员工进行适时培训。尽可能解决客人提出的所有问题，做到有问必答，杜绝扯皮推诿现象。

同时，还通过各岗位每天的培训晨会，告知当天酒店将举行的会议名称、重要客房等信息，以便客人进店询问任何一位员工都能得到回答。

5、随着大厦入住外宾的不断递增，迫使要求我们有过硬的业务接待水平。为此，我们除了定期进行涉外登记培训外，还积极鼓励员工自学进修外语。并开展以总台接待日常用语和收集各酒店简介为培训内容，由口语能力较强的员工负责“教、帮、带”，定期组织有关部门员工进行英语学习交流结对，并将外语培训融入月度考核机制。通过员工间的互相交流、互相帮助，不仅提高了大家的外语水平，更体现了“巾帼文明示范岗”团结互助精神。

上半年，大厦共接待境外客人某人，与去年同比上升某%。其中外宾某人，同比上升某%；港澳华侨某人，同比上升某%；台胞某人，同比上升某%，这一数量在同等规模酒店中也是排名前列。为此，大厦将在*月份西博会期间，举办迎西博英语口语知识竞赛活动，以激发广大员工勤奋学习岗位技能和爱岗敬业的积极性。

6、为保证培训有的放矢，我们开展了日常不间断的全面质量

检查。并建立落实部门、主管、领班三级检查制度，规范检查内容，促使每项服务到位。同时，值班经理每天对公共区域的卫生和员工的礼节礼貌等进行督查，总经理室率领各部门经理不定期实行抽查。通过质检，进行适时适地的教育，使培训工作不仅仅局限于课堂，而更具有其实用性和针对性。

7、根据大厦实际情况，结合有关火灾等案例，落实大厦、部门、班组三级安全生产培训教育。参加培训、考试人数达81人次，占大厦总人数90%以上，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍的整体素质起到了积极的作用。

8、我们在抓好业务培训的同时，注重强化员工职业意识，提高职业道德和职业素质。使广大员工明白为客人提供热情、文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个入住客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

为从长远出发，公司认真做好在经营销售中谱好经济增长和持续发展的平衡乐章；做好均衡房价、调整客源结构的文章，致力对新客户的开发，保持客源群体的稳定和扩大。并做好以下几方面工作：

1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。上半年，我们在春节、五一长假到来之前，及时掌握了各酒店旺季房价调整范围，并与大厦历年长假期间的入住率对比，制定了今年大厦的旺季房价。在各部门通力配合下，积极与客户联系，采取每天预报的方法进行控房，这样既满足订房中心，又能使协议客人和上门散客按合理有效的比例及时入住。避免旺季客源猛增而自乱阵脚，影响服务质量。使大厦在长假和旺季期间，始终保持了较高的入住率，各大客户对大厦的订房工作也表示满意。

2、整理协议单位客史档案，做好调价后协议续签工作。今年大厦进行了自开张以来第三次调整协议单位房价，这种调整虽然对旺季销售业绩不会带来明显冲击，但在淡季中，对入住率占到总比例*以上的协议单位而言，却有较大影响。如不调整协议单位房价，又会增加大厦的经营负担。

为此，我们通过客史档案，首先对某年度在大厦消费的协议单位进行了排序、分类。经征询确认，将协议签订后，从未入住的四百余家单位，从微机信息库中删除，使微机信息库资料更加精确有效。然后对消费达*间?晚数以上的协议单位进行联系沟通，主动提供同类酒店价格和服务对比情况信息。开始虽有客人抱怨，但经我们的努力，最终赢得了大客户们的理解，顺利地续签了协议。为大厦营造一批长久的精品客户群。

该价格政策试运行一段时间后，酒店的出租率非但没有下降，平均房价反而比原平均房价有了明显的提升。尤其是某等老协议单位，与去年同期相比，上升幅度达*以上。同时，还间接改变了部分住店客人的结构，扩大酒店稳定客户，为下一步提升酒店档次打下了牢固的基础。

3、调整思路，加大营销力度。上半年，我们在对客户进行调查分析的基础上，发现大厦一直将重点客户群锁定某，而未真正将大厦的营销工作扩大到某的地区进行。

为加大营销工作力度，我们对营销客源进行思路上的调整，并把触角伸向了某地区，还专门对某进行了踩点。通过多次对以上三个地区开展推销自我，已签订了300余家新协议单位，使大厦始终保持了较高的入住率。同时扩大了大厦在异地的影响力，也积累了异地销售工作的经验。

4、做好会议销售跟踪服务。上半年大厦共接待了会议团体用房*团次，跟踪会议场次*余次，其中接待了自开业以来规模最大的两场会议—某订货会务和某服装订货会议。

为使接待工作统筹协调，确保抓好“周全、安全”两个核心服务环节，大厦保安加强了巡视和监控，训练有素的前台、客房及会务接待人员，提供了细致入微的服务，使各次会议获得圆满成功，赢得了客户的声声赞扬，使大厦在今后做好类似大型会议的接待工作扎下了基础。

5、落实协议单位的回访制度。大厦根据每月销售报表的排行，设计了客户回访表，有针对性地选择协议单位进行回访。通过回访拉近了与客户之间的情感距离，有效地推动了销售业绩的提升。

据统计，上半年入住超过某间?晚数的协议单位已达到某余家，更有一些老的协议单位甚至已超过了去年的全年累计入住间?晚数。如某等单位。

6、认真做好上门散客的销售工作。春节期间，因天气异常因素，使春天前三天没有预期好，有较大幅度下降。为此，我们及时组织召开了“如何推销上门散客”的专题会，认真总结经验教训，积极指导总台员工在推销客房时如何引导客人。由于提高观念意识，重视了推销艺术，使后期上门散客的入住率有了明显增长。仅上半年二大节日（春节、五一节）营业收入达到某元，较去年同比上升某%，平均房价某元，同比上升某%。由此可见，除客观因素外，员工的主观能动性也是其中重要因素。

实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使客房入住率在严峻形势下继续保持较高水平。

服务质量的好坏，直接关系到大厦的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。上半年，我们开展了以“练内功，创品牌”为主题的青工技术“中式包床”比武。各参赛选手纷纷利用业余时间练兵，相互之间切磋和交流。通过比武，使各部门上下形成共识，即：良好的服务态度和过硬的业务技能是赢的顾客、提高大厦经济与社会效益的根本保证。只有不断提高全体员工的综合素质，使每一位员工的行为都能自觉与酒店的利益结合起来，才能确保酒店在激烈的市场竞争中永远立于不败之地。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。

例如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风，充分发挥了“杭州市巾帼文明示范岗”的带头作用。

大门岗保安在日常服务中“贵在坚持”，他们在岗位上从点点滴滴做起，开展有声服务、微笑服务。一年四季不管是在寒冷冬天还是烈日夏天，忍受着雨淋日晒，始终服务在最前沿。每天疏散阻塞车辆、义务指挥交通、指路、推车（为下班同志推助动车、自行车等）、叫出租车、停车、盖遮阳板、提行李箱、提供加油站、下雨给客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人和老人，使客人感动，让客人温馨。上半年，该大门岗推荐参加“杭州市青年文明示范岗”的评选活动。

尤其在*月份，我市创建全国文明城市工作进入关键时刻，就像百米赛跑到了冲刺阶段，为进一步配合市政府的争创活动，大厦积极按照市文明委和某公司的要求，在全体员工中开展“你我携手，为共创活动加分”活动，并利用班组会和橱

窗宣传栏、宣传画等形式在大厦各部门广泛宣传，做到了人人皆知。瞬间，“从自我做起，从身边小事做起”，成为广大员工的一致行动；完善我们的服务，尽好自己神圣的职责，成为员工的统一目标；大家都为我们的服务对象“高兴而来，满意而归”，人人都为创建添光出力而努力工作。

3、为推动个性化服务工作的开展，各部门利用早会时间，相互交流“我为客人做了什么，有何收获和体会”等业务技巧，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新路子。

同时，要求各部门将各自身边发生的质量案例进行解剖，从不同的角度、不同的侧面对收集的具有代表性的经典案例（投诉或表扬）进行剖析和点评。通过经典案例分析，从客人的角度审视我们的服务，从中了解为顾客提供服务还存在哪些不到位的地方，以便找出服务质量中存在的问题的根源。使其他各部门在今后的服务中减少重复的错误，形成资源共享。

4、为提升酒店的服务和管理水平，我们在抓好标准化管理和规范化服务的同时，进一步体现服务的细微、细节之处。要求员工在客人开口之前，善于通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供超前卓越的个性化服务。

例如：每当客人到店时，我们的服务员主动热情地与客人交流，以掌握更为详细的资料，便于向客人提供有针对性的服务。

当有怀抱婴儿的客人入住时，无论总台还是楼层服务员看见都会主动询问是否需增加婴儿床。

入住客人过生日时，服务员就会主动送上一份水果，一份衷心祝福。

有的长住客人每次入住后，服务员都会记住他的生活习惯，

及时为他提供服务。

正是有了这些细致而又充满人性化、个性化的服务，却让客人感受到大厦提供的硬件与软件服务自然得体，使身处外地的客人感受到“家”的温暖。许多客人通过携程网点评、推荐我们大厦。使入住率一直保持在92%以上。目前，已有不少协议单位（占入住率*%）和外国客人定位(点)在我酒店。

企业的发展离不开经济的支撑，某经济目前正处于高速发展时期，为某酒店业发展提供了良好的外部环境。有了良好的外部环境，更需要加强内部自身的管理和提高企业素质来适应市场的需求。

1、上半年，根据大厦的实际情况，制定出台了《大厦管理实务》；修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在作用力度；规定落实了对公关接待审批权限及款待标准和审批程序；对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；同时对“四实登记”、“总台登记”、“涉外登记管理”制度也加以落实，确保住宿登记全面、周详。使大厦的管理工作更加规范，接待能力更加过硬，力求与现代企业管理制度相接轨。

2、充分利用内部信息管理系统，建立了客史档案。通过客史档案，加强了对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。同时，通过客史档案知道客人情况，有利于更好地向客人提供个性化服务，做到使客人有“到家的感觉”。

3、为弘扬企业文化，凝聚人心合力，上半年，大厦开展了一系列丰富员工精神文化生活的活动，如：开展辞旧迎春登山活动、新春文艺联欢会、外地员工春节团拜会、乒乓球友谊赛、三八妇女节茶话会、以“练内功，创品牌”为主题的青工技术“中式包床”比武、以“与企业共命运”为主题的演

讲比赛等活动。通过这些活动，激发员工全身心投入到工作中，在竞争中提高自我，用努力的精神和智慧实现自身价值。

此外，我们在开展优秀员工、示范员工的评选活动入中，除晋升工资、适度奖励外，还组织他们到红色革命根据地井冈山参观学习。并利用员工食堂宣传栏，将我们员工的“人与事”以动态方式加以宣传，展现大厦团结拼搏，与时俱进的企业精神。推动大厦“树服务品牌、创优质服务”的开展，从而体现了大厦的生机与活力。最近，我们又组织工作满一年以上的员工近80余人分三批进行一日游，让他（她）们从繁忙的工作中走出，享受大自然的乐趣。同时，也促进了员工之间的团队精神。

由于大厦充分认识到稳定而充裕的人力资源是企业发展最重要的活力。为此，我们始终“以人为本”，开展人性化的管理，促进了员工队伍的基本稳定。自开业以来，工作一年以上员工的占总数近80%。为客人提供“宾至如归”的优质服务和期望宾馆明天更美好已成为大厦员工的自觉行动和信条。

同时，我们注重抓好中层干部和班组的学习，规定主管以上干部每年要看两本书，写两篇心得体会，年终加以考核。今年，我们组织阅读《某*》、《某》二本书。并从营造班组学习氛围入手，进一步激发员工学习的自觉性和积极性，掌握扎实的技能知识，树立终身学习理念。

为营造一个和谐的学习氛围，5月份，我们围绕“创建学习型企业，争做学习型员工”的工作目标，举办“与企业共命运”为主题的演讲比赛。各部门参赛代表用生动的语言，丰富的情感和鲜活的案例，对演讲的内涵进行了全面诠释。通过此次演讲比赛，既宣扬了正气，又展现了风貌；既是对全体员工进行的一次思想教育和服务理念的培训，也是对广大员工一种学习结果的检验。从而真正把企业建设成充满生机和活力的学习型企业；一个健康、向上，具有凝聚力的团体。

4、为最大空间地创造经营利润，我们把开源节流、增收节支作为一项重要工作来抓。通过优质服务，倡导全体员工树立“节能降耗，人人有责”的意识。并根据各部门特点，做好成本控制：

一是充分利用信息化管理，建立内部局域网。将大厦的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部传输系统，使各部门互阅和处理。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用，使印刷费下降13%。并每月在内部局域网公布各部门电话费等使用情况，使员工自觉提高节约意识，降低费用开支。

二是通过局部改造用电、用水、空调系统，有效节约水、电、柴油等能耗，其中光水电费节约5万元。

其次，自己动手维护修理空调冷却塔、变压器等多台设备、电器，节约修理费*万元，并将故障率降低到零。

三是在采供中，实行二级管理把关，对采购物品采取比价、比质量，有效地降低进货原料价格。合理控制储存量，尤其在对入库中存在质量问题的几百条棉织品，及时与厂家取得联系进行退货处理，避免所造成的损失。

四是注重对客房设置的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用。并将每月的报表进行单项比较，以控制消耗品和清洁剂的用量，使这项费用下降2%。通过一系列的有效措施，使大厦的各项费用有了较大幅度下降。

5、安全是确保服务过程的重要措施。年初在公司工作会议上，大厦与各部门签订了《安全防范责任书》，相继调整了防火委员会和义务消防队组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。同时，严

格履行“四实登记”制度，做到实名、实时、实数、实情，多次受到公安分局的表彰。上半年，经某考评，某*大厦被评为某年度社会治安综合治理先进单位。实现了刑事案件、火灾、工伤死亡事故为“零”的目标。

6、干部的素质好坏是决定企业发展的关键。

我们在抓好员工素质的同时，十分重视干部队伍建设，加强公司、大厦二级领导班子自身素质。从抓学习、抓团结、抓廉洁等方面增强班子的工作合力。严格按照“集体领导、**集中、个别酝酿、会议决定”的原则，以企务公开、源头治理为重点，充分发挥职工的监督作用，促进集体领导规范化。做到廉洁自律，规范行事，确保企业各项工作有序开展。